INSPER

LLM EM CONTRATOS – LLMDC11

ANTONIO ALVES DE OLIVEIRA NETO

Linguagem contratual: a simplicidade eficaz como ferramenta de segurança jurídica

São Paulo

2020

ANTONIO ALVES DE OLIVEIRA NETO

Linguagem contratual: a simplicidade eficaz como ferramenta de segurança jurídica

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao programa de LLM em Contratos, como requisito parcial para obtenção do título de pós-graduado em Direito dos Contratual.
Orientadora: Maria Isabel Carvalho Sica Longhi

São Paulo

2020

OLIVEIRA NETO, Antonio Alves de
Linguagem contratual: a simplicidade eficaz como ferramenta de segurança jurídica
Antonio Alves de Oliveira Neto. – São Paulo, 2020.
43 f.

Artigo – Insper, 2020
Orientadora: Maria Isabel Carvalho Sica Longhi

1. Contratos. 2. Comunicação. 3.Linguagem Contratual. 4. Legal Design. I. OLIVEIRA NETO, Antonio Alves de.

Levantei-me às horas do costume, e estudei o meu endiabrado grego e a minha meditabunda e árida língua.

Dom Pedro II

RESUMO

Este trabalho visa demonstrar que a linguagem clara e objetiva de um contrato pode ser utilizada como ferramenta de segurança jurídica ao gerar compreensão no destinatário da informação, mitigando tanto a possibilidade de uma resposta inadequada quanto de um passivo judicial. Para tanto, traça-se logo de início o cenário da linguagem escrita no sistema legal brasileiro e as características que compõem uma estrutura da comunicação. Posteriormente, analisa-se a linguagem escrita nos contratos paritários e não paritários, levantando-se os impactos da linguagem escrita em cada um desses cenários. Também são abordados recursos que transpõem a simplificação eficaz da linguagem, a exemplo do *legal design* centrado no usuário e do *visual law* como recurso de cognição e engajamento do destinatário. Por fim, aborda-se o futuro da linguagem contratual, onde interações antes restritas à cognição humana agora consideram a máquina como remetente ou destinatário em uma estrutura da comunicação, à exemplo do Processo de Linguagem Natural (PNL) e dos *smart contracts*.

Palavras-chave: 1. Contratos. 2. Comunicação. 3.Linguagem Contratual. 4. Legal Design. 5. Visual Law.

ABSTRACT

This paper aims to demonstrate that the clear and objective language of a contract can be used as a tool of legal certainty by generating understanding in the recipient of the information, mitigating both the possibility of an inadequate response and a judicial liability. To this end, the scenario of written language in the Brazilian legal system and the characteristics that composes a communication structure are established from the beginning. Subsequently, the written language in the equal and non-equal contracts is analyzed, leading to the impacts of written language in each of these scenarios. Were also covered features that transpose effective language simplification, such as legal user-centered design and visual law as a resource for cognition and recipient engagement. Finally, the future of contractual language is addressed, where interactions previously restricted to human cognition now consider the machine to be sender or recipient in a communication structure, such as Natural Language Process (NLP) and smart contracts.

Keywords: 1. Contracts. 2. Communication. 3.Contractual Language. 4. Legal Design. 5th Visual Law.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Estrutura da comunicação visual comparada ao contrato 18

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO 9

2. COMUNICAÇÃO, LIGUAGEM ESCRITA E FORMALISMO JURIDICO-CONTRATUAL 12

2.1. Estrutura da comunicação 14

2.2. Linguagem em contratos não paritários 19

2.3. Linguagem em contratos paritários 25

3. *LEGAL DESIGN* E O PENSAMENTO CENTRADO NO HUMANO 29

3.1. *Visual law* e a quebra de rigidez linguagem escrita 31

4. O FUTURO: EU, USUÁRIO-MÁQUINA 34

4.1. Humano para máquina – aprendizado sistêmico e processamento de linguagem natural 34

4.2. Máquina para humano – *smart contracts* e a linguagem de programação 36

5. CONCLUSÃO 38

REFERÊNCIAS 41

REFERÊNCIAS LEGISLATIVAS E JURISPRUDENCIAIS 43

1. INTRODUÇÃO

O contrato é um vínculo entre duas ou mais pessoas que se obrigam a cumprir o que foi entre elas combinado sob determinadas condições.

Das diversas formas de representação deste combinado, a mais utilizada com larga vantagem é a linguagem escrita. Apesar do uso corriqueiro, a linguagem contratual carrega toda uma bagagem linguística histórica que à torna, de regra, pouco amigável. É difícil, é pesada e (muitas vezes) prolixa.

Para o contratualista, como o autor, o parágrafo acima pode soar quase ofensivo. Se eu escrevo e entendo tudo que está sendo reproduzido, como a linguagem contratual pode ser considerada inadequada? A resposta que foge ao contratualista muitas vezes foge à maioria dos operadores do direito: o advogado não escreve para si, escreve para o mundo.

Historicamente a linguagem escrita revolucionou a interação humana, mas evoluiu em certos âmbitos mais para segregar do que para agregar. O âmbito jurídico é um deles. Guardar na ponta da língua jargões e brocardos já foi um sinal de erudição, que distanciava – e ainda distancia – o operador do direito do homem médio. Hoje, essa complexidade é tanto inadequada quanto ineficaz, pois na prática a linguagem pouco simples atua contra os interesses das partes, sendo, portanto, fonte de insegurança jurídica.

Esse trabalho visa justamente abordar essas nuances e a necessidade de atingir uma simplicidade eficaz da linguagem escrita, porém ciente de que desconstruir a linguagem desnecessariamente culta para alcançar a coloquialidade é um desafio diário. Essa busca demanda do próprio operador do direito um engajamento, pois mesmo a linguagem escrita deste trabalho carrega maneirismos típicos da escrita legal e científica tradicional, o que a priori pode soar paradoxo, mas que apenas evidencia a simplicidade como um processo de transformação que pouco a pouco muda o *estado das coisas*.

Porém, é inegável que textos e normas têm que ser objetivos e efetivos no que se propõem, principalmente considerando que atualmente o ambiente digital é simbiótico com as interações humanas em diversos níveis e é moldado sobre essas mesmas premissas de objetividade e efetividade.

Todos os canais de comunicação hoje estão sendo remodelados para aproximar interesses, porém, nos contratos o desafio atual ainda é maior, pois além de entregar uma ideia em texto, tem-se que assegurar a compreensão das partes sem que isto traga (mais) insegurança jurídica.

Dentro de um contexto probatório maior, a linguagem é um recurso que aproxima interlocutores. No caso dos contratos, os interlocutores são as partes que veem suas expectativas reduzidas a termo. A defesa da coloquialidade e da objetividade da linguagem contratual tem, portanto, o objetivo prático de aumentar a segurança jurídica nos negócios jurídicos representados por vínculos contratuais, seja em relações não paritárias, cujo desequilíbrio das partes é intrínseco – a despeito do âmbito consumerista – seja em relações paritárias, oportunidade em que a linguagem simples irá reduzir custo e tempo de todos os atores envolvidos.

Para lastrear o "problema" da linguagem contratual, contextualizaremos aspectos da estrutura da comunicação que leva uma mensagem de um ponto a outro, e como essa estrutura pode ser pensada e usada para entregar uma mensagem mais clara, simples e mais eficaz. O conteúdo tem que ser pensado para um terceiro, as vezes identificável, as vezes não, mas sempre no centro de qualquer metodologia de criação.

Como abordado, a linguagem escrita é intrínseca aos contratos por razões lógicas. Porém, há uma relação ainda mais profunda, pois o viés interpretativo do contrato, principalmente quando o Estado é invocado, passa necessariamente pelo que pode ser medido como intenção e expectativa das partes contratantes no momento da contratação.

Ao levantarmos o contexto da linguagem aos já comentados contratos não paritários, abordaremos a intenção da norma aplicável de gerar compreensão e que essa compreensão pode ser uma ferramenta de mitigação de erro da parte que absorve o conteúdo contratual e, consequentemente, de mitigação de passivos.

Mesmo em cenários judicializados, iremos abordar a possível mitigação da vulnerabilidade da contraparte que alega desconhecimento, justamente em razão das iniciativas de compreensão do texto legal posto a aceite. Neste cenário, gerar compreensão e, por consequência, uma correta expectativa, é fundamental para que o contrato cumpra sua função social, e nesse contexto a linguagem é um requisito imprescindível dessa expectativa.

Necessário esclarecer que de nenhum modo a abordagem do tema visa apresentar a linguagem como um recurso objetivo contra a letra da lei, a qual sugere direta ou indiretamente a vulnerabilidade como algo inerente a certas espécies de relações contratuais, ou que de outra forma se afaste por completo a vulnerabilidade, o que é inconcebível eis que o contexto social, econômico e cognitivo é desproporcional por natureza, o que demanda também um tratamento desproporcional.

Avançaremos pois na questão do método de resolução de problemas complexos hoje conhecido como *legal design*, que auxiliará o operador do direito à enxergar o ser humano

“usuário” da informação como centro da solução, desprendendo-se de conceitos pré-estabelecidos para alcançar uma estrutura da comunicação efetiva e não necessariamente textual, pois ao largar a bagagem densa da linguagem legal ainda costumeira, o operador do direito vê ai a oportunidade de expandir o seu leque de soluções, em diferentes canais e formatos, oportunidade em que desaguaremos nos recursos visuais cognitivos impulsionados pela concepção do *visual law*.

Num último cenário dentro da problemática que envolve a linguagem contratual, é necessário considerar o usuário-máquina como parte da equação de uma estrutura da comunicação.

Em um primeiro plano envolvendo o aprendizado sistêmico, a objetividade da linguagem contratual visará facilitar a cognição do sistema ao invés de focar apenas no destinatário humano, considerando a notável facilidade que a máquina tem de estruturar dados da linguagem escrita concebida sem dubiedade ou com construção semântica indireta.

Em um segundo plano, a estrutura da comunicação fará o caminho inverso, onde a linguagem codificada da máquina tomará o lugar de boa parte da linguagem humana natural, sendo focada então na linguagem de programação dos contratos auto executáveis conhecidos como *smart contracts*.

Mesmo tratado sob ângulos variados, o tema deste trabalho sempre convergirá para apontar que a linguagem contratual – sob sustento de uma ciência já sólida – deve buscar reproduzir a real interação entre as partes, embora nunca de forma isolada, sendo considerada como um fator que sustentará o entendimento do homem médio e sua plena capacidade em entender a situação na qual foi inserido e a natureza dos vínculos que eventualmente firmou, o que no caso concreto se traduzirá em solidez do negócio jurídico representado e consequentemente em segurança jurídica para todos os atores envolvidos.

2. COMUNICAÇÃO, LIGUAGEM ESCRITA E FORMALISMO JURIDICO-CONTRATUAL

Direito é pensar a problemática. É, ao mesmo tempo, agregar interesses convergentes e resolver pontos de vista potencialmente contraditórios. O operador do direito está para este contexto como quem rema do ponto A ao ponto B, o que do ponto de vista contratual pode significar morosas negociações sobre os tons de azul do mar e, do ponto de vista contencioso, longos anos de travessia cujo porto é uma sentença pouco amigável.

O que se segue desde o estabelecimento da primeira Assembleia Constituinte em 1822 – ou da civilização – é uma batalha de erudição entre procuradores das partes e magistrados cujo objetivo é inócuo, mas a consequência é tangível: a prática do direito tem afastado a *pessoa* da equação.

Esse microcosmo que o sistema legal criou para si paradoxalmente se opõe ao próprio princípio constitucional de acesso à justiça, pois enquanto fundamentalmente promove o acesso amplo e não discriminatório de todos ao judiciário[1], afasta o homem médio com a utilização e o referendo de uma linguagem predominantemente hostil à este mesmo homem médio, o que naturalmente se reflete nos instrumentos contratuais que são frutos da autonomia privada.

Nesse cenário o próprio contratualista se vê comprimido pela necessidade de transparecer "profissionalismo", mas também é afastado do direto quando suprime a real intenção de seu texto em detrimento de verbetes e construções semânticas (inutilmente) eruditas.

Como exemplo, citamos uma característica gramatical que remeterá o destinatário da informação diretamente ao contexto legal: os chamados "brocardos jurídicos", a exemplo de *in dúbio pro reu*[2] e *periculum in mora*[3], muito embora nem sempre escritos em latim. A relevância dos brocardos é incontestável, pois sintetiza em uma curta e única frase uma conclusão reconhecida como verdade consolidada[4] sendo intimamente associada à princípios

---

[1] Constituição Brasileira, art. 5º, inciso XXXV: "XXXV - a lei não excluirá da apreciação do Poder Judiciário lesão ou ameaça a direito"

[2] A expressão personifica o princípio da presunção de inocência, estabelecendo que quando houver dúvida, a decisão deverá favorecer o réu.

[3] Significa "Perigo da demora" e representa o risco de que uma decisão tardia não impeça um dano grave ou de difícil reparação.

[4] FREITAS, Vladimir Passos de Freitas. Os pouco conhecidos e lembrados brocardos jurídicos, 24 mar. 2013. Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2013-mar-24/segunda-leitura-conhecidos-lembrados-brocardos-juridicos>. Acesso em: 12 jun. 2020

gerais do direito[5], todavia, à que servirá o brocardo em língua estrangeira senão para codificar – e restringir – uma ideia entre interlocutores que já são íntimos da linguagem jurídica rebuscada?

A rejeição de expressões pouco coloquiais como as exemplificadas em nada prejudicaria a interpretação do conteúdo contratual que traduz a vontade das partes, pois pode ser simplificada com seu equivalente em português ou com o conteúdo sintetizado do princípio que se deseja reproduzir, além de democratizar a interpretação do dispositivo.

Ressalte-se que a estrutura linguística pouco simples de instrumentos contratuais também não é uma exclusividade da língua portuguesa. A globalização exige dos operadores do direito das mais variadas áreas alguma incursão em instrumentos que vão além da fronteira territorial brasileira, e ali também encontram muita dificuldade com o formalismo inerente ao meio.

Como exemplo temos a língua inglesa, mesmo mundialmente praticada e ligeiramente menos complexa que o nosso português, é também excessivamente rebuscada e singular quando trabalhada dentro de um contrato. Rossini[6] assim comenta sobre o tema:

> [...] parece-me ser a linguagem e não necessariamente o sentido dos termos técnico-jurídicos o maior obstáculo para o profissional brasileiro que lida com este tipo de documento. Em outras palavras, um bom dicionário pode resolver problemas relacionados à equivalência de termos do Inglês para o Português e vice versa. Entretanto, ser capaz de ler e interpretar cláusulas contratuais requer um conhecimento maior do funcionamento da léxico-gramática utilizada nos contratos internacionais.
> [...] A linguagem contratual é marcada pelo formalismo. O uso freqüente da voz passiva e a ausência de pronomes são alguns dos fatores que mostram a preocupação do redator em manter o distanciamento e a impessoalidade. A pontuação é outro fator que dificulta a leitura desses textos redigidos em um único bloco, com pouco espaçamento, sem parágrafos, tampouco vírgulas ou pontos finais.

As intricadas relações internacionais também fomentam esse tipo de abordagem rebuscada quando traduzem situações sociais complexas em complexidade de escrita, como observa Susete Gomes[7]:

---

[5] Segundo Edmundo Dantés Nascimento, "enquanto ciência dedutiva, a Ciência do direito deve apoiar-se nos princípios gerais de direito descritos no art. 4º da Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro. Esses princípios apresentam-se, muitas vezes, sob a forma de brocardos, quase sempre em latim e, antigamente, denominados axiomas jurídicos. O brocardo é elemento da linguagem forense utilizado em razões, acórdãos, arestos e doutrinas. O brocardo jurídico é uma proposição breve que contém um princípio de direito ou regra de interpretação. A validade desses brocardos, hora apreciada com excesso, hora depreciada também com exagero, situa-se no meio-termo das opiniões extremadas." Cf. Linguagem forense: redação forense e a língua portuguesa aplicada à linguagem do foro. 13. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

[6] ROSSINI, Adriana M. Z. P. A linguagem dos contratos internacionais em Inglês. Jornal Carta Forense, 06 dez. 2006. Disponível em: <http://www.cartaforense.com.br/conteudo/colunas/a-linguagem-dos-contratos-internacionais-em-ingles/581>. Acesso em: jun. 2020.

[7] GOMES, Susete. Paradigmas para a interpretação dos contratos complexos. São Paulo: Editora IASP, 2018, p. 216.

> Sendo o direito um fenômeno comunicacional e sendo o contrato o veículo e a língua do mercado globalizado, a adequação da comunicação (linguagem) contratual à complexidade social pode implicar a complexidade objetiva e a complexidade normativa, gerando contratos cada vez mais complexos.

Esse desafio global também não é recente. A linguagem escrita é um objeto de cultura secular, muito embora métodos de simplificação da escrita jurídica que militam por um texto mais claro e objetivo tenham ganhado impulsão com a crescente simbiose entre *design* e produção legal.

Este movimento também se observa na norma nacional, vez que diversos dispositivos de nossa legislação já evocam a clareza e a compreensão do texto legal como característica intrínseca de conformidade legal dos atores ali relacionados.

Como exemplo, temos a recente Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), que em seu artigo 6º expressamente institui como princípio das atividades de tratamento de dados a *transparência*, definida pela própria norma como a "garantia, aos titulares, de informações claras, precisas e facilmente acessíveis sobre a realização do tratamento e os respectivos agentes de tratamento, observados os segredos comercial e industrial".

A mesma legislação de proteção de dados pessoais ainda vai além, quando em seu artigo 9º, § 1º, imputa *nulo* o consentimento de um titular[8] "caso as informações fornecidas ao titular tenham conteúdo enganoso ou abusivo ou não tenham sido apresentadas previamente com transparência, de forma clara e inequívoca", o que necessariamente obriga a avaliação dos instrumentos contratuais direcionados a esse público específico.

Entender a estrutura da comunicação dos dispositivos do contrato se mostra então essencial ao contratualista, que terá naquele estímulo visual a ferramenta mais preciosa da sua produção intelectual e da segurança jurídica dos atores relacionados.

2.1. Estrutura da comunicação

Uma estrutura da comunicação é formada por três elementos essenciais: o *remetente*, o *destinatário* e a *mensagem*. Enquanto os dois primeiros são atores, a última refere-se ao conteúdo. Em qualquer cenário, remetente e destinatário serão as duas ponta da comunicação, portanto, a eficácia da mensagem – e consequentemente da comunicação – será medida por essa interação.

---

[8] LGPD, artigo 5º, V – "titular: pessoa natural a quem se referem os dados pessoais que são objeto de tratamento;"

O papel do remetente será de grande importância na comunicação, pois ele moldará a mensagem e as condições de envio da mensagem de modo que o destinatário entenda o que foi emitido a ponto de reagir do modo esperado, ou seja, respondendo adequadamente. Qualquer desequilíbrio nessa equação, seja quanto a mensagem em si, seja quanto ao fato de os atores não estarem cientes e atentos aos papeis que exercem, deixará a estrutura da comunicação vulnerável a ruídos[9].

O destinatário por sua vez tem participação relevante na comunicação, vez que tem que estar atento e se esforçar para entender a mensagem em todo seu contexto. No âmbito contratual, nem sempre é possível contar com a dedicação do destinatário, vez que o remetente pode estar elaborando dispositivo que comunicará ideia em um momento futuro para destinatários potencialmente não conhecidos, o que é comum em contratos de adesão e/ou celebrados entre partes que não possuem o mesmo – ou, unilateralmente, nenhum – calibre negocial.

Portanto, o remetente-redator do contrato terá para si dois pesos: criar uma mensagem efetiva e fazê-la sem saber ao certo o perfil do destinatário.

Quanto a mensagem, em nenhum momento devemos nos ater apenas a noção de "caractere", pois esta mensagem pode ser moldada e reproduzida utilizando-se de diversos e variados estímulos físico-cognitivos, a exemplo de letras, imagens e sons; que é o que Blikstein define como *signos*:

> A mensagem, portanto, é um conjunto de unidades menores que resultam de uma associação entre um estímulo físico e uma ideia. Cada uma dessas unidades denominada signo, e a mensagem pode ser formada por um ou mais signos.
> [...] O signo é a unidade formada por um estímulo físico (sons, letras, imagens, gestos e etc.) e uma ideia. O estímulo físico é o significante, e a ideia é o significado; significante e significado são as duas faces da mesma unidade que é o signo. [...] São noções fundamentais, uma vez que a estrutura de todos os sistemas de comunicação (escritos, orais, visuais, etc.) está apoiada em signos. As palavras escritas ou orais, por exemplo, são significantes, e as ideias ou conceitos a elas associados são os significados. Num sistema de comunicação visual, como a sinalização rodoviária, diremos que a seta cortada por uma barra oblíqua é o significante, e o "sentido proibido" constitui significado [...].

O signo é, portanto, um procedimento de codificação, pois quando o remetente vincula uma ideia – ou *significado* –, a um estímulo físico – ou *significante* –, a ideia será transformada em mensagem. O destinatário estaria, portanto, decodificando a mensagem ao captar o significante e extrair dali o significado[10].

---

[9] BLIKSTEIN, Izidoro. Técnicas de comunicação escrita. 23. ed. São Paulo: Contexto, 2016, p. 40.
[10] Ibid., p. 50.

Note-se que não há aqui ainda um juízo de valor sobre a eficácia, apenas uma conceituação da estrutura da comunicação, de seu conteúdo e de seus atores.

A mensagem só será eficaz dentro de uma estrutura da comunicação quando o destinatário que recebê-la conseguir também absorvê-la e compreendê-la, gerando então a resposta esperada pelo remetente. Quanto ao elemento textual especificamente, segundo Cláudio Moreno e Túlio Martins[11], "o principal fator para a eficácia é a legibilidade, isto é, a rapidez com que o texto pode ser lido e a facilidade com que pode ser compreendido e memorizado", o que constituiria, portanto, um *texto eficaz*.

Embora precisa, a definição de eficácia atribuída a linguagem escrita não pode ser contida num único fluxo de comunicação. Ao menos não no cenário contratual.

Se dois advogados acostumados ao denso vocábulo legal negociam um contrato, com certeza terão menos atritos interpretativos do que qualquer outra pessoa que leia um clausulado construído de maneira tradicional.

Desta forma, os advogados do parágrafo acima se entendem e são atores da estrutura da comunicação perfeitamente formada, portanto, seria confortável deduzir que naquela comunicação houve o emprego de um texto eficaz.

Porém, o contrato não é uma conversa entre advogados. Outras pessoas também precisarão absorver o conteúdo daquela mensagem de forma direta ou indireta. A área de vendas, o cliente, um magistrado, outro colega, enfim, há uma infinidade de outros atores durante todo ciclo de vida de um negócio jurídico, assim sendo a estrutura da comunicação será replicada por e para cada um deles.

Nesse cenário, será verdadeiramente eficaz o texto que gerar compreensão e resposta adequada em todo o espectro de destinatários, daí advém a necessidade de se perseguir a simplicidade do signo, ou "simplicidade eficaz", tomando emprestado o já objetivo conceito de Moreno e Túlio Martins.

A simplicidade nunca deve ser entendida como unicamente visual, considerando apenas uma linguagem escrita mais enxuta, mais limpa e melhor apresentável, mas uma revisão de toda estrutura de semântica, de diagramação e de apresentação daquela informação.

É necessário tornar a ideia ou significado acessível a qualquer público com uma cognição minimamente madura. Considerando que cada pessoa possui um *repertório* único,

---

[11] MORENO, Cláudio; MARTINS, Túlio. Português para convencer: comunicação e persuasão em direito. 2. ed. São Paulo: Ática, 2011, p. 78.

ou seja, uma bagagem de experiência, valores e grau de conhecimento[12], o remetente deve atentar-se para um mínimo denominador comum ao estruturar os signos daquela mensagem.

Se, pela inteligência dos artigos 3º[13] e 4º[14] do Código Civil, a capacidade civil[15] relativa se inicia aos 16 anos e converte-se plena aos 18, o texto contratual deveria ao menos considerar que o destinatário se encontra nesta faixa etária e cognitiva, considerando então um repertório de um adolescente no fim do ensino médio regular. Essa capacidade civil é inclusive requisito de validade do próprio negócio jurídico que encontrará representação no instrumento contratual[16]. Portanto, se nosso hipotético destinatário adolescente conseguir compreender a mensagem, conseguirão também as partes, os vendedores, os CEOs e os advogados.

Revivendo outro ponto da citação de Blikstein, o exemplo da sinalização de trânsito que serviu de ilustração para a estrutura da comunicação parece distante do âmbito contratual, vez que evoca a simbologia de uma comunicação visual direta. Porém, é exatamente essa percepção de distanciamento que nos suga para a mesma cômoda e inefetiva espiral de clausulados arcaicos, afinal, por que uma cláusula não pode ser objetiva e eficaz como uma placa de trânsito?

A estrutura da comunicação é universal e aplicável à variados cenários, incluindo o sistema legal consolidado que rege nossos vínculos contratuais, como se observa:

---

[12] BLIKSTEIN, 2016, p. 62-63.

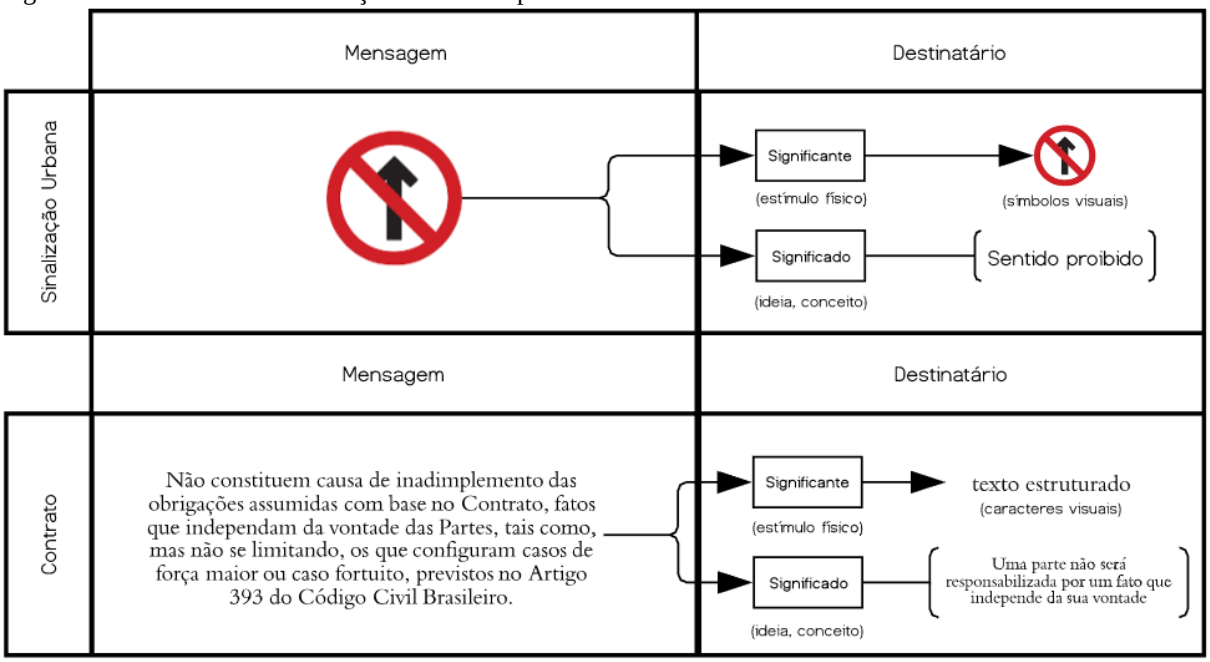
[13] Código Civil, art. 3º: "São absolutamente incapazes de exercer pessoalmente os atos da vida civil os menores de 16 (dezesseis) anos"

[14] Código Civil, art. 4º: "São incapazes, relativamente a certos atos ou à maneira de os exercer: I - os maiores de dezesseis e menores de dezoito anos"

[15] A capacidade civil neste caso é um marco quanto a capacidade de realizar o negócio jurídico e não deve ser confundida com a capacidade natural do indivíduo, que pode ser diminuída ou aumentada pelo seu repertório ou pelo estado mental deste indivíduo.

[16] Código Civil, art. 104: "A validade do negócio jurídico requer:
I - *agente capaz*;
II - objeto lícito, possível, determinado ou determinável;
III - forma prescrita ou não defesa em lei."

Figura 1 – Estrutura da comunicação visual comparada ao contrato



Fonte: Bliksten (2016)[17]

Para Dondis[18], quando ocorre uma comunicação visual (por simbologia ou caractere) o conteúdo da mensagem nunca está dissociado da forma, mudando de forma sutil de um meio a outro ou de um formato a outro, de acordo com a circunstância e com os diversos suportes e mídias; vai desde uma cartilha, um comunicado, um jornal, um contrato ou qualquer outro formato impresso, agregando ai toda a dependência de palavras e símbolos, até concepções mais abstratas, como uma foto ou uma pintura. Em comum está o conteúdo, que pode ser muito parecido em todos os exemplos, mas que deve adaptar-se ao meio utilizado.

Sobre a mensagem, Dondis[19] ainda sintetiza o seguinte:

> Uma mensagem é composta tendo em vista um objetivo: contar expressar, explicar, dirigir, inspirar, afetar. Na busca de qualquer objetivo fazem-se escolhas através das quais se pretende reforçar e intensificar as intenções expressivas, para que se possa deter o controle máximo das resposta. Isso exige uma enorme habilidade. A composição é o meio interpretativo de controlar a reinterpretação de uma mensagem visual por parte de quem a recebe. O significado se encontra tanto no olho do observador quanto no talento do criador.

Deste ponto se extrai uma segunda reflexão. Porque a ideia ou conceito do remetente – que na Figura 1 acima está representado como significado – não está, no mínimo, representada no texto contratual de uma forma mais fiel? Certamente qualquer contratualista terá um porquê e uma justificativa detalhada do motivo pelo qual a cláusula está redigida

---

[17] BLIKSTEIN, 2016, p. 46. (Adaptado e expandido pelo autor)

[18] DONDIS, Donis A. Sintaxe da linguagem visual. Tradução Jefferson Luiz Camargo. 3. ed. São Paulo: Martins Fontes-selo Martins, 2015, p. 131.

[19] Ibid, p. 131-132.

daquela maneira, incluindo o autor deste trabalho. Porém, o remetente em uma estrutura da comunicação não elabora a mensagem para si, elabora para o(s) destinatário(s).

A escrita, numa cadeia de comunicação, tem que ser, prioritariamente, *altruísta*.

2.2. Linguagem em contratos não paritários

No contrato, a linguagem escrita é – ou deveria ser – a representação mais próxima da vontade das partes à época da contratação. Numa visão ideal, a palavra escrita esgotaria o que a avença realmente significa, sem que as partes ou terceiros fossem à outras fontes. Porém, as relações que não se presumem paritárias, ou seja, em que se presume razoavelmente que não há igualdade, demandam outros tipos de indícios que traduzam a vontade das partes na análise do caso concreto.

Como exemplo, contratos firmados no âmbito consumerista raramente trazem indícios de grande reflexão de ambas as partes sobre o que se tenta contratar, não sendo possível garantir de forma inequívoca que se leu e entendeu o que ali estava reduzido a termo.

O próprio Código Civil de 2002 já nos traz em seu artigo 112 que "*nas declarações de vontade se atenderá mais à intenção nelas consubstanciada do que ao sentido literal da linguagem*", pendendo para um cenário muito mais interpretativo de qual era o estado mental das partes contratantes do que do sentido literal da linguagem escrita.

Ainda no âmbito consumerista, quando o contrato é firmado por adesão, ou seja, quando seu conteúdo do contrato é pré-constituído por uma das partes, eliminada a livre discussão que precede normalmente a formação dos contratos[20]; essa necessidade de focar a estrutura da comunicação no destinatário ficará latente, pois nesse caso a simplicidade eficaz emana do próprio Código de Defesa do Consumidor, que em seu artigo 54, em seus parágrafos 3º e 4º, que impõe a compreensão como condição intrínseca de todos os dispositivos contratuais firmados por adesão:

> Art. 54. Contrato de adesão é aquele cujas cláusulas tenham sido aprovadas pela autoridade competente ou estabelecidas unilateralmente pelo fornecedor de produtos ou serviços, sem que o consumidor possa discutir ou modificar substancialmente seu conteúdo.
> § 3º Os contratos de adesão escritos serão redigidos em **termos claros e com caracteres ostensivos e legíveis**, cujo tamanho da fonte não será inferior ao corpo doze, **de modo a facilitar sua compreensão pelo consumidor**.

[20] GOMES, Orlando. Atualizado por BRITO, Edivaldo; BRITO, Reginalda Paranhos de. Contratos. 27. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2019, p. 107.

> § 4° As cláusulas que implicarem limitação de direito do consumidor deverão ser **redigidas com destaque**, permitindo sua **imediata e fácil compreensão**. (grifo nosso)

O mesmo artigo 54 em seu parágrafo 4º ainda dá especial destaque às cláusulas que impliquem limitação de direitos do consumidor, que além de fácil compreensão devem ser redigidas em destaque, não bastando apenas a linguagem escrita objetiva, mas recurso visual significante que à destaque de outros caracteres, mesmo que a níveis mais básicos, como caixa alta, negrito ou sublinhado.

Neste cenário, a linguagem pouco comum ou de difícil compreensão só agrava a situação quando estabelece um indício em sentido oposto, ou seja, que nada ou muito pouco poderia ter sido compreendido daquele contrato específico, o que é um convite para que o Estado intervenha na relação para apurar, a seu critério, o que seria a vontade das partes ou se a intenção reduzida a termo no instrumento contatual foi quebrada.

Ratificando este mesmo ponto, os artigos 46 e 47 do mesmo CDC também expressamente resguardam o destinatário-consumidor quando o *desobriga* diante da dificuldade de compreensão e entendimento dos dispositivos contratuais e resolve qualquer conflito de interpretação de modo mais favorável ao consumidor:

> Art. 46. Os contratos que regulam as relações de consumo não obrigarão os consumidores, se não lhes for dada a oportunidade de tomar conhecimento prévio de seu conteúdo, ou **se os respectivos instrumentos forem redigidos de modo a dificultar a compreensão** de seu sentido e alcance. (grifo nosso)
> Art. 47. As cláusulas contratuais serão interpretadas de maneira mais favorável ao consumidor.

A jurisprudência inclusive já vem se valendo dos dispositivos expostos, tendo se manifestado reiteradamente sobre o tema sob um ponto de vista pró-consumidor:

> [...] a estipulação de taxa de juros anual superior ao duodécuplo da mensalmente praticada, não representa, se assim isoladamente considerada, prática ilegal, ressaltando-se que este entendimento coaduna-se com a jurisprudência do E. Superior Tribunal de Justiça, firmada em sede de recurso repetitivo: [...] **No entanto, conforme acima ressaltado, para que a prática seja legítima, é necessário que seja previamente pactuada, de forma expressa e clara, o que não ocorre no caso em tela**. A única menção que o instrumento contratual faz à indexação dos juros é na cláusula 14 das intituladas 'CLÁUSULAS E CONDIÇÕES GERAIS DO CONTRATO DE ARRENDAMENTO MERCANTIL FINANCEIRO REAL LEASING S.A ARRENDAMENTO MERCANTIL' , com a seguinte redação: [...] **Fica evidente, pela leitura do contrato, que o instrumento utiliza-se de linguagem confusa, não fazendo menção alguma ao percentual de juros que efetivamente se contratou. Assim, foi escorreita a Sentença guerreada ao afastar a capitalização, não merecendo, por isso, reforma**.[21] (grifo nosso)

[21] BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Agravo em Recurso Especial nº 1.125.043, ES 2017/0152434-5. Relator: Ministro Ricardo Villas Bôas Cueva. Brasília, 17 ago. 2017. Disponível em <https://scon.stj.jus.br/SCON/>. Acesso em 10 jan. 2020.

Ainda:

> [...] Todavia, e inobstante o pagamento das primeiras parcelas, o crédito prometido não foi liberado, sem qualquer justificativa, contrariando, assim, o que fora pactuado. 3. **Verifica-se que as cláusulas contratuais que estipulam as restrições à liberação do crédito não foram redigidas de forma clara e precisa, mas sim em linguagem confusa e repleta de termos pouco usuais, o que dificulta o entendimento de qualquer pessoa**. Resultado disso é a indução do consumidor ao erro e a frustração de sua legítima expectativa de obtenção de financiamento para a compra de sua casa própria, valendo destacar o perfil dos associados que, como a Autora, são consumidores de baixa renda que aplicam suas economias confiando na futura liberação do crédito.[22] (grifo nosso)

Ora, quanto mais inapropriada e mais obscura a linguagem contratual empregada, mais a análise da intenção das partes se afastará da escrita, correndo para o lado da subjetividade, o que por si só é o combustível de conflitos de intenção ou de interpretação. O "erro" de compressão do destinatário da mensagem pode estar – e provavelmente estará – diretamente vinculado à uma construção de linguagem escrita densa e pouco eficaz.

Donald Norman logo no prefácio de seu livro "*the design of everyday things*[23]", introduz a questão do erro do destinatário em um caso real envolvendo uma falha humana que acarretou um acidente nuclear:

> Antes de escrever este livro, eu era um cientista cognitivo, interessado em como a mente funciona. Eu estudei a percepção, memória e atenção humanas. Eu examinei como as pessoas aprendem e como desempenham atividades que requerem habilidade. Durante esta jornada, eu fiquei interessado em falha humana, na esperança de que meu conhecimento da falha poderia prover meios de ensinar as pessoas sobre como evitar erros. Porém sobreveio o acidente da usina nuclear de Three Mile Island, nos Estados Unidos, e eu estava no grupo de cientistas sociais e comportamentais que foram chamados com o fim de determinar porque os operadores da sala de controle tinham cometido erros tão terríveis. Para minha surpresa, nós concluímos que eles não deveriam ser culpabilizados: a culpa reside no design da sala de controle. De fato, os painéis de controle de muitas usinas parecerem que são deliberadamente projetados para causar falhas. (tradução do autor)[24]

---

[22] BRASIL. Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro. 11º Câmara Cível. Apelação Cível nº 22071047420118190021. 2ª Vara Cível de Duque de Caxias. Relator: Desembargador Claudio de Mello Tavares. Rio de Janeiro, 21 nov. 2012. Disponível em <http://www4.tjrj.jus.br/EJURIS/ConsultarJurisprudencia.aspx>. Acesso em 10 jan. 2020.

[23] Em português intitulado "o design do dia a dia" (2016) em tradução de Ana Deiró. Publicado pela Anfiteatro, 1ª ed. 2016.

[24] "*Before I wrote this book, I was a cognitive scientist, interested in how the mind works. I studied human perception, memory, and attention. I examined how people learned, how they performed skilled activities. Along the way, I became interested in human error, hoping that my understanding of error would provide ways to teach people how to avoid mistakes. But then came the nuclear power plant accident at Three Mile Island in the United States, and I was among a group of social and behavioral scientists who were called in to determine why the control-room operators had made such terrible mistakes. To my surprise, we concluded that they were not to blame: the fault lay in the design of the control room. Indeed, the control panels of many power plants looked as if they were deliberately designed to cause errors*."
NORMAN, Donald A. Norman. The design of everyday things. Basic Books. Reprint edition. New York: Basic Books. 2002, p. viii.

Como atribuir culpa integral à um usuário de um sistema de difícil interação? Por certo o painel de controle da usina de Three Mile Island conseguia controlar todas as funções que lhe cabia. No entanto, tanto em um contrato quanto na usina, o mal *design* pode contribuir para um desastre.

Então, num primeiro momento, a importância da compreensão do texto contratual visa diminuir a possibilidade de rejeição do vínculo firmado de um ponto de vista cognitivo, contribuindo para o sucesso do negócio e evitando a judicialização da situação. Chamaremos este momento de *uso cognitivo da linguagem*.

Nesse momento a coloquialidade se alia com diversos recursos cognitivos, como interatividade ou humor, para gerar literal compreensão do que se leu e uma resposta adequada do destinatário. Um bom exemplo que congrega humor, tecnologia e coloquialidade é o da plataforma de imagens "Tumblr"[25], que em seus termos de uso passa a mensagem sobre suas regras de modo claro e sob essas premissas cognitivas abordadas, como transcrevemos:

> Inatividade da conta. Use o Tumblr! Use o Tumblr o tempo todo! Ou pelo menos uma vez por ano. Senão, temos que marcar sua conta como inativa. Seu conteúdo não vai a lugar nenhum - será arquivado exatamente como você o deixou - mas sua(s) URL(s) será(ão) liberada(s) para que outras pessoas utilizem.

Ou ainda:

> Spam. Não envie Spam para as pessoas. Não crie spam, não publique respostas com spam, não envie spam para as pessoas. Seja uma pessoa normal. Não inclua marcadores nos seus posts para enganar as pessoas e os resultados de busca. Por exemplo, não coloque o marcador "Doctor Who" na foto do seu gato, a não ser que o seu gato se chame mesmo "Doctor Who". Não entupa os seus posts com #muitas #hashtags #completamente #irrelevantes. Claro, tags com significado são sempre bem-vindas (por exemplo, tags com ironia ou eufemismos que ajudem a entender ou contextualizar um post). Não inclua códigos duvidosos nos seus posts. Não use, por exemplo, JavaScript para forçar redirecionamentos ou inserir anúncios indesejáveis em blogs. Não use métodos ilegítimos para gerar visitas ou tráfego. Não crie blogs com o intuito principal de fazer marketing de afiliação. Spam não tem lugar aqui no Tumblr.

Como se observa, o texto do documento que vincula o usuário é extremamente coloquial, até para quem não tem afinidade com tecnologia, dirimindo, na prática, o grau de dúvida que aquela regra pode gerar.

Num segundo momento, que chamaremos *uso probatório da linguagem*, se mesmo assim o cenário for levado a juízo, seja por dolo (onde se busca a tutela do Estado sob falsos pretextos) seja por insuficiência do texto escrito em dirimir a dúvida interpretativa, a linguagem coloquial vai surgir como uma ferramenta que diminuirá a situação de

---

[25] TUMBLR. Regras da comunidade. 2018. Disponível em: <https://www.tumblr.com/policy/br/community>. Acesso em: 28 nov. 2018.

vulnerabilidade de quem alega desconhecer o sentido da escrita, ao mesmo tempo em que municiará o Estado interpretador quanto a real vontade das partes.

Quanto ao *uso probatório da linguagem*, é essencial que o próprio Estado não presuma uma vulnerabilidade absoluta da parte que alega desconhecimento da avença. Seria inclusive uma afronta à própria evolução trazida pelo Código Civil de 2002 no sentido de priorizar a autonomia privada, eis que o Estado só deve ser convidado a participar das relações negociais sob condições específicas, ainda assim "tocando" as condições pactuadas no que for estritamente necessário.

A recente modificação no artigo 421 do Código Civil, trazida pela Lei 13.874 de 2019, ratifica exatamente este ponto de vista quando assim estabelece:

> Art. 421. A liberdade contratual será exercida nos limites da função social do contrato.
> Parágrafo único. Nas relações contratuais privadas, prevalecerão o princípio da **intervenção mínima** e a **excepcionalidade da revisão contratual**. (grifo nosso)

Nesse sentido, invocamos novamente o Código de Defesa do Consumidor. Das polêmicas que esta norma traz nos ateremos as que qualificam a vulnerabilidade (presumida) anteriormente levantada, eis que pertinente ao uso probatório da linguagem.

No campo consumerista, a redação do artigo 4º, inciso I, não hesita em presumir a vulnerabilidade do consumidor:

> Art. 4º A Política Nacional das Relações de Consumo tem por objetivo o atendimento das necessidades dos consumidores, o respeito à sua dignidade, saúde e segurança, a proteção de seus interesses econômicos, a melhoria da sua qualidade de vida, bem como a transparência e harmonia das relações de consumo, atendidos os seguintes princípios:
> I **reconhecimento da vulnerabilidade do consumidor no mercado de consumo;** (grifo nosso)

A redação do enunciado foi atualizada pela Lei no 9.008 de 1995, e a do inciso I é peça de fábrica, estando expressa no texto original da Lei de 1990. Objetivamente, é uma redação que não congrega completamente com o código civil de 2002 em tempo, em forma e em espírito, caso seja levada a literalidade.

Uma vulnerabilidade contratual absoluta seria uma prerrogativa pouco coerente com a autonomia privada e a liberdade de contratar, desde que a formação da relação tenha sido estabelecida sem vícios (coação, dolo, lesão ou estado de perigo).

Por ser questão intrinsicamente ligada à defesa da autonomia privada e à função do Estado como garantidor da execução harmônica do contrato (e da consequente função social do mesmo) o professor Rodrigo Fernandes Rebouças[26] conclui nessa direção:

> [...] Assim como os princípios norteadores do Código Civil de 2002 não admitem uma aplicação estática da lei, inclusive pela introdução de um sistema semiaberto e impregnando de conceitos legais indeterminados e cláusulas gerais, não se pode admitir que a interpretação dos contratos seja estática e não acompanhe o sistema do próprio Código Civil de 2002 e as transformações da sociedade.
> [...] A análise isolada do direito, sem observar os critérios de eficiência econômica e consciente do contrato conforme os preceitos socioeconômicos e respectivos requisitos jurídicos de existência, validade e eficácia, pode resultar em um contrato que não irá atender a sua função social de gerar e circular riquezas para a sociedade.

Embora o equilíbrio absoluto seja utópico, ou seja, sempre há alguma porção de desequilíbrio entre prestações e contraprestações firmadas em qualquer âmbito, o Estado deve intervir exclusivamente para corrigir o desequilíbrio excessivo ou viciado, porém nunca munido de uma vulnerabilidade pré-concebida.

Há, porém, um caminho para mitigação de vulnerabilidade dentro do próprio artigo 4º:

> Art. 4º A **Política Nacional das Relações de Consumo tem por objetivo** o atendimento das necessidades dos consumidores, o respeito à sua dignidade, saúde e segurança, a proteção de seus interesses econômicos, a melhoria da sua qualidade de vida, bem como **a transparência e harmonia das relações de consumo, atendidos os seguintes princípios**:
> III **harmonização dos interesses dos participantes das relações de consumo e compatibilização da proteção do consumidor com a necessidade de desenvolvimento econômico e tecnológico, de modo a viabilizar os princípios nos quais se funda a ordem econômica** (art. 170, da Constituição Federal), sempre com base na boa-fé e equilíbrio nas relações entre consumidores e fornecedores;
> IV educação e informação de fornecedores e consumidores, quanto aos seus direitos e deveres, com vistas à melhoria do mercado de consumo; (grifos nossos)

Nos dois incisos se percebe a vontade de estabelecer um equilíbrio entre a proteção do consumidor e ordem econômica, o que invoca uma análise sempre circunstancial do caso concreto. Não há nem deveria haver fórmula consumerista. As circunstâncias devem reger as relações não paritárias, em especial a de consumo, intervindo o Estado apenas para garantir o acordado e manter a base no qual foi firmado o contrato.

Então, a interpretação do inciso I do artigo 4º do Código de Defesa do Consumidor teria que considerar, no mínimo, que há vulnerabilidade, mas que não necessariamente é uma vulnerabilidade que demanda um posicionamento estatal.

Nesse sentido, o judiciário já vem (gradativamente) abdicando de presunções. No ano de 2009 o Superior Tribunal de Justiça editou a Súmula no 381[27], ratificando que "*nos*

---

[26] REBOUÇAS, Rodrigo Fernandes. Autonomia privada e a análise econômica do contrato. 1. ed. São Paulo: Almedina, 2017, p. 200-201.

contratos bancários, é vedado ao julgador conhecer, de ofício, da abusividade das cláusulas". Tal norma é plenamente harmônica com a análise das circunstâncias.

Saltando o possível obstáculo doutrinário de uma vulnerabilidade absoluta, o uso probatório da linguagem ganha força, servindo ao contexto judicial como freio à necessidade de intervenção estatal, pois aponta que de fato pode ter havido compreensão e concordância plena ou substancial dos termos contratados, sendo suficiente, portanto, os limites intrínsecos da própria autonomia privada.

Apurando-se o caso concreto, a linguagem será uma ferramenta que colaborará para manutenção do fim último visado pelo contrato, pois segundo Orlando Gomes[28], o fim que não pode ser mais atingindo, por qualquer motivo, faz com que o contrato perca sua função social, tornando-o juridicamente ineficaz.

Portanto, ainda que a função social seja observada no desenvolvimento da atividade privada, a linguagem escrita pensada de modo conciso como parte de uma estrutura da comunicação mais inclusiva poderá ser arguida no momento oportuno para que, em paráfrase de Miguel Reale[29], o negócio jurídico seja concluído em benefício dos contratantes e sem conflito com o interesse público.

2.3. Linguagem em contratos paritários

Contratos paritários são contratos em que as partes contratantes estão em razoável igualdade de condições e podem discutir os termos do futuro vínculo em situação de equivalência por haver ali uma paridade de condições e informações, distinguindo-se, portanto, da relação de desequilíbrio abordada no tópico imediatamente anterior que encadearia uma verificação de hipossuficiência, seja absoluta, seja relativa.

Para Lorenzetti[30]:

> a característica definidora [dos contratos paritários] não é a adesão ou o consumo final, mas a posição material das partes contratantes no momento da celebração. Faz-se referência com este termo [contratos paritários] aos contratos em que as partes estão em igualdade de negociação, ou pelo menos não existe uma desigualdade juridicamente relevante.

---

[27] BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Súmula nº 318. Inteiro Teor de Súmulas, Brasília, 05 dez. 2005. Disponível em: <http://www.stj.jus.br/docs_internet/SumulasSTJ.pdf>. Acesso em: 13 jun. 2020.

[28] GOMES, 2019, p. 40.

[29] REALE, Miguel. Função Social do Contrato. 23 nov. 2003. Disponível em: <http://www.miguelreale.com.br/artigos/funsoccont.htm>. Acesso em: 10 jul. 2020.

[30] LORENZETTI, 1999 citado por ZANCHIM, Kleber Luiz. Contratos Empresariais. Categoria – Interface com Contratos de Consumo e Paritários – Revisão Judicial. São Paulo: Quartier Latin, 2012, p. 114.

Relembramos que igualdade neste cenário é sempre “razoável”, pois o conceito de equilíbrio absoluto é predominantemente utópico, eis que em qualquer negócio jurídico certa parte sempre estará em situação mais vulnerável, porém não por característica intrínseca ao seu perfil, mas porque o risco pende mais para um lado dependendo do sopeso entre direitos e obrigações de um contrato.

Mesmo neste cenário de equivalência, o uso cognitivo da linguagem não pode deixar de ser perseguido. Embora o contratualista seja o tradutor das vontades das partes e o principal idealizador de cenários de risco daquele negócio jurídico, a gana pela oportunidade em comum vem das partes e de seus representantes, que comumente carregam outros pontos de vista na bagagem. O instrumento contratual deveria, de regra, servir de apoio a gestão de quem de fato detém o interesse no objeto do negócio.

Porém, o que observamos é uma batalha de jargões e modelos-padrão que mais serve ao formalismo do sistema legal estabelecido do que às partes.

Shawn Burton, diretor jurídico da unidade de serviços digitais da GE Aviation, conduz desde 2014 uma iniciativa ostensiva que prese pela linguagem clara e acessível dos instrumentos contratuais empresariais. O próprio Burton[31] esclarece o objeto da iniciativa:

> Contratos não deveriam exigir inúmeras horas de negociação. Líderes empresariais não precisariam chamar advogado para interpretar um acordo que eles mesmos devem gerir. Viveríamos num mundo onde os contratos seriam escritos em linguagem acessível — onde potenciais parceiros de negócio, durante almoços breves e sem seus advogados, leriam, entenderiam e se sentiriam confortáveis assinando contratos. Um mundo onde as disputas causadas pela ambiguidade desapareceriam.

No mesmo artigo, Burton[32] defende uma simplificação muito mais ampla do que a simples sanitização do texto, inclusive representando como algo que um aluno de ensino médio entenderia sem contexto ou explicação, o que casa de forma harmônica com o conceito de simplicidade eficaz discutido no tópico 2.1:

> Para ficar claro, não estou falando de acordos ‘simplificados’, com menos palavras, títulos melhores e fontes mais limpas. Estou falando de contratos que um aluno do ensino médio poderia entender sem nenhum contexto ou explicação. Como disse Robert Eagleson, especialista no assunto, a linguagem clara ‘permite que a mensagem seja absorvida com mais facilidade’.

A complexidade linguística em contratos se traduz negativamente em morosidade e custo. Este impacto é multiplicado em contratos complexos com partes múltiplas ou contratos

---

[31] BURTON, Shawn. A vantagem de contratos com linguagem clara. **Harvard Business Review Brasil**, 01 mar. 2018. Disponível em: <https://hbrbr.com.br/contratos-com-linguagem-clara/>. Acesso em: 02 jul. 2020. (Traduzido pela revista do original em inglês “The Case for Plain-Language Contracts”, disponível em: <https://hbr.org/2018/01/the-case-for-plain-language-contracts>)

[32] Ibid.

coligados, que dependem da harmonia de seus dispositivos para que o objeto se cumpra sem traumas.

Um exemplo real que traduz esse impacto é também narrado por Burton[33] em detalhes e envolve a consolidação, pela GM Aviation, de três empresas com objetos similares que procuravam analisar dados para otimizar operações dos clientes. Muito embora a estratégia de negócio fosse sólida, as negociações se arrastavam por muito tempo e as oportunidades de novos e aprimorados modelos de negócio se perdiam, pois a equipe de vendas concentrava a maior parte dos seus esforços discutindo contratos densos com uma linguagem arcaica.

Neste *case* específico, embora o modelo de negócio das empresas consolidadas fosse similar, cada contrato tinha em média 25 páginas de um conteúdo extenuante, como descreve Burton[34]:

> Embora vendessem serviços muito similares, as três empresas tinham seus próprios contratos, um legado de seus dias pré-GE. Havia sete contratos no total. O número de páginas era 25 em média, o mais longo tinha 54. Eles incluíam cláusulas extensas (que explicam os motivos — às vezes com detalhes excruciantes e desnecessários — pelos quais as partes assinam o contrato) e definições longuíssimas. Um contrato continha 33 definições que abrangiam duas páginas. **Cada contrato tinha estrutura única e usava linguagem distinta. Esses documentos tinham apenas uma coisa em comum: nenhum deles usava linguagem simples — estavam impregnados de jargão legal e complexidade**. (grifo nosso)

A equipe legal de Burton se viu diante de um pretenso dilema constantemente levantado no dia a dia de qualquer contratualista: linguagem clara, eficiente e acessível para qualquer público versus proteção dos interesses da empresa a qual representa. De plano indicamos que este é um falso dilema – ou falsa dicotomia – pois estes dois princípios são colocados como barreira um do outro como se fossem antagônicos, porém, não o são.

Tais princípios podem inclusive ser complementares, como é o caso do uso cognitivo da linguagem ou do uso probatório da linguagem daquela informação reduzida a termo. A clareza nesse plano está sendo utilizada em favor dos interesses da parte, não contra.

A simplicidade eficaz também não precisa ser produto de um processo simplista, pois pode ser resultado de um processo complexo, afinal ela é o objetivo em si, não o meio.

A solução para o caso narrado não foi simples, como não é simples representar um negócio jurídico com tantas nuances. Retorcer e quebrar hábitos enraizados em culturas coorporativas – e fomentados por um sistema educacional jurídico engessado – exige bem mais que a pura boa vontade. Repensar linguagem é repensar uma série de estruturas seculares.

---

[33] BURTON, 2018.
[34] Ibid.

Nesse sentido, rever a metodologia de elaboração de documentos e cláusulas contratuais é apenas uma fase de um longo processo cujo fruto é, como já abordado, redução de tempo, esforço e custo. Podemos sintetizar o caminho para a simplicidade eficaz em contratos paritários pelos seguintes passos:

a) *Mudar a cultura* – instigar e convencer os líderes envolvidos com o negócio (não apenas o corpo jurídico alocado) de que a iniciativa é viável e rentável;

b) *Evitar vício intrínseco* – abdicar de modelos pré-concebidos de documentos e clausulados durante todo o processo de restruturação de linguagem;

c) *Ouvir os atores do negócio* – formar um corpo multidisciplinar com o objetivo de indicar as características do serviço ou produto que será objeto do contrato;

d) *Mapear cenários* – identificar riscos operacionais;

e) *Iniciar a elaboração* – elaborar as cláusulas sem referência e concentrando-se apenas nos serviços/produtos e nos riscos identificados; e

f) *Avaliar o resultado* – submeter cada ponto descrito à um teste de cognição do homem médio não jurídico (como autorreflexão ou com o auxílio de um grupo focal), pois não adianta o remetente considerar a linguagem simples e clara, o destinatário precisa ter sozinho esta mesma conclusão. Você não é o público da sua comunicação.

Do pontapé ao primeiro rascunho, muito do necessário à uma quebra de paradigma linguístico já vai ter sido preenchido, resultando em um primeiro esboço muito mais preciso quanto ao mérito do negócio, seja qual for o âmbito do contrato.

Abolir "jurisdiquês", brocardos ou voz passiva tampouco irá extinguir o trabalho especializado, muito pelo contrário, irá refinar a *expertise* do contratualista a ponto de refletir no instrumento exatamente o que lhe cabe como perito de determinado assunto. Tributaristas, civilistas e especialistas em tecnologia continuaram relevantes, com a vantagem de que serão trazidos pelo que podem contribuir ao negócio, não pelos clausulados impessoais que replicam.

Novamente se valendo de Burton[35] para uma síntese de todo este capítulo, "a contratação em linguagem clara exige coragem e compromisso. É preciso colocar-se no lugar do cliente. É preciso paciência. Mas vale a pena o esforço."

---

[35] BURTON, 2018.

3. *LEGAL DESIGN* E O PENSAMENTO CENTRADO NO HUMANO

Legal design é uma metodologia que propõe pensar a problemática legal pelo ponto de vista do usuário, focando o processo que resolverá a solução sob a ótica de quem afinal tem – ou potencialmente pode vir a ter – participação em um problema que decorre de um negócio jurídico.

Ressalte-se que o termo problema não deve ser visto em sua característica de *transtorno*, mas como um cenário complexo que demanda resolução, o que é perfeitamente aplicável à dinâmica contratual.

O *legal design*, tal como a definição semântica do *design* em si, foca muito mais no processo de *criar* algo, do que em seu resultado. Aos contratos, pensar o processo de criação no caso a caso é essencial para a liberdade do remetente quanto ao aspecto final dos signos daquele instrumento. Se não nos atentarmos ao processo, o método de criação vai ser replicar modelos já consolidados de clausulas e contratos.

Neste ponto, não há juízo de valor sobre a consolidação. A necessidade é de reavaliar o caso a caso para encontrar a melhor linguagem sob o ponto de vista do destinatário da mensagem, principalmente porque, em contraste, o contratualista tende aplicar uma metodologia mais instrumentalizada.

Esta abordagem centrada no ser humano é em muito é influenciada por Margareth Hagan, pioneira no campo e diretora do conceituado laboratório de Legal Design de Stanford. Hagan[36] apresenta o *design* centrado no humano como uma metodologia que propõe um outro modo de lidar com problemas complexos, focando de modo profundo na pessoa a quem um serviço, um produto ou um sistema – como o legal – tende a servir. É focar no público alvo.

Ao incluir e priorizar qualquer destinatário daquela informação – sejam as partes de um contrato, seja um magistrado que apreciará o conteúdo de peças processuais, seja o cidadão médio que será impactado por novas normas legais – o remetente-designer, que Dondis[37] define como *compositor visual*, deve compreender os destinatários e mais intimamente os complexos procedimentos através dos quais o organismo humano *vê*, para a partir deste ponto aprender a influenciar a resposta adequada daquele destinatário, mesmo – ou principalmente – se consideramos a simplicidade eficaz.

---

[36] HAGAN, Margaret. A Human-Centered Design Approach to Access to Justice: Generating New Prototypes and Hypotheses for Intervention to Make Courts User-Friendly. Indiana Journal of Law and Social Equality, v. 6, Iss. 2, Article 2. p. 199-239, 2018. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=3186101>. Acesso em: 28 jun. 2020.

[37] DONDIS, 2018, 134.

É comum pensar a concepção de um instrumento contratual absorvendo primeiro o objetivo do cliente e a partir dali juntar toda informação pertinente. Identificados os problemas legais "relevantes" – ainda sob o ponto de vista do cliente – o contratualista concentra a maioria de seus esforços neles pois podem expor o cliente a maiores riscos, relegando problemas "irrelevantes" ao segundo plano. Seriam distrações. Portanto, a metodologia mais "bagunçada" do *designer* sempre foi posta como um contraponto das habilidades analíticas do operador do direito[38].

Embora a abordagem analítica continue tendo relevância e valor dentro do pensamento jurídico, a atividade de quem opera o direito no dia a dia não está restrita apenas a resolver problemas analiticamente. É esperado do contratualista que o problema seja resolvido de modo criativo, instrumentalizando os riscos do negócio jurídico de modo eficaz, o que não se resume a replicar cláusulas de situações análogas.

Técnicas exploratórias como esboçar e mapear uma variedade de soluções, ou então se criar um "protótipo" de um documento contratual preliminar são meios de testar soluções diferentes ou cenários em potencial. Essas estratégias são tipicamente utilizadas por *designers* e não só auxiliam na resolução de problemas de modo mais efetivo, mas também ajudam os clientes a entender as soluções disponíveis sob a ótica de quem absorverá o resultado[39], seja o próprio cliente, seja a contraparte, seja qualquer outro ator da estrutura da comunicação estabelecida pelo instrumento contratual.

Então, considerando que sob a ótica do *legal design* o vértice principal é o destinatário, é essencial que este processo criativo que antecede a concepção da estrutura da comunicação seja flexível, sem engessamento de modelos e estruturas pré-constituídas ou constituídas sob diferentes circunstâncias, pois embora o foco seja o mesmo – o destinatário – a problemática muda. Dondis[40] também desenvolve seu pensamento neste sentido, quando discorre acerca da inteligência visual aplicada:

> A pré-visualização é um processo flexível. Idealmente, é etapa do design em que o artista-compositor manipula o elemento visual pertinente com técnicas apropriadas ao conteúdo e à mensagem, ao longo de uma série de livres tentativas. Por serem considerados desnecessários, nesta fase de desenvolvimento de uma ideia visual são abandonados os detalhes, e talvez até mesmo as associações já identificáveis com o resultado final.

---

[38] BERGER-WALLISER, Gerlinde; BARTON, Thomas D.; HAAPIO, Helena. From Visualization to Legal Design: A Collaborative and Creative Process. American Business Law Journal, [s. l.], v. 54, n. 2, p. 347–392, 2017. DOI10.1111/ablj.12101. Disponível em: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=122636857&lang=pt-br&site=ehost-live>. Acesso em: 8 jul. 2020.

[39] BERGER-WALLISER, BARTON, HAAPIO, 2017.

[40] DONDIS, 2015, p. 135.

Esse abandono de preceitos e estéticas preconcebidas será essencial na aplicação da metodologia, pois o foco do *legal design* não é propor que tipo de abordagem melhor se aplica à um problema (se texto, se gráfico ou se imagem), pois a aplicação pode seguir diversos caminhos que não necessariamente são excludentes entre si. Segundo Hagan[41], a abordagem não está limitada a um formato específico ou a um canal de submissão específico, pois o foco são as atividades que o time responsável pela criação da mensagem deve empregar para criar a solução mais apropriada para o contexto.

Com esse ponto em mente, segundo o *legal design* não poderíamos estipular que um vídeo seria a melhor abordagem para explicar um contrato de crédito ou que certo conjunto de cores e de *layout* seja mais apropriado a um contrato de locação, mesmo se em caso análogo aquela abordagem obteve êxito. Nesse ponto já estamos um passo a frente da simplificação da linguagem escrita, pois resolveremos o problema quebrando inclusive os paradigmas do que já foi considerado inovação.

Este impacto caso a caso também possui diversas facetas, pois não está ligado somente à "estética" da informação apresentada. Segundo a metodologia apresentada por Hagan e no sentido do que reiterado em diversos pontos deste trabalho, decidir qual informação será apresentada – e como ela será apresentada – é parte não apenas de um processo necessário de engajamento cognitivo, mas de uma *jornada*.

Legal design agrega inclusive o momento no tempo em que a informação é mostrada, pois o contrato é tão inerente à um produto ou serviço quanto o preço, o *marketing*, o fluxo de cobrança ou uma imagem ilustrativa. É pensar cada potencial dor de um usuário ao longo de da jornada de interação e organizar diversos pontos desta jornada com o fim de mitigar essas dores, momento em que o *legal design* servirá ao propósito do uso cognitivo da linguagem (incluindo a contratual). O método também pode ser ferramenta de segurança jurídica.

3.1. *Visual law* e a quebra de rigidez linguagem escrita

Visual law é por sua vez parte natural de uma estrutura pensada sob a ótica do *legal design*, transformando informação de cunho jurídico em algo compreensível por quem absorve aquela informação, sem limitar-se a suporte ou meio.

Enquanto uma cláusula pode – e deve – ser escrita da maneira mais objetiva possível, o *visual law* expande o horizonte de possibilidades ao converter o caractere em imagem,

[41] HAGAN, 2018.

vídeo, gráfico, gamificação, ou qualquer outro recurso de multimídia que dialogue de forma natural com o destinatário que absorverá a informação, ou seja, é construir o signo de modo a entregar a mensagem ao destinatário de modo mais efetivo, independente do estímulo físico ou significante ser ou não um caractere visual.

Se considerarmos um sistema legal que se define pelo fomento de uma comunicação arcaica e densa, pensar novas maneiras de "persuadir" o destinatário a uma resposta satisfatória com recursos de linguagem não visual pode encontrar resistência cultural latente, porém, lembremos que a disrupção de uma estrutura não precisa ser abrupta, pode ser um recurso introduzido como apoio à linguagem escrita, servindo tanto ao uso cognitivo quanto ao uso probatório da informação, para depois influenciar o *estado das coisas* de modo definitivo.

A linguagem escrita ainda será o significante no qual se apoia todo o nosso sistema legal, bem como será o meio pelo qual o Estado faz valer direitos e deveres. Por essa razão, qualquer aplicação da metodologia de *legal design* e/ou de *visual law* raramente vai desprezar por completo a linguagem escrita, porém, pensar em como entregar essa "linguagem legal" de forma mais objetiva e simplificada deverá ser um passo natural numa metodologia de desenvolvimento contratual que seja centrada no destinatário[42].

Berger-Walliser, Barton e Haapio, estudiosos do *legal design* e de aplicações de *visual law,* seguem essa linha de convivência entre a linguagem escrita de textos legais e outros tipos de recursos visuais, utilizando inclusive diretrizes de uma organização britânica sem fins lucrativos denominada "Centro de Simplificação"[43], que visa facilitar o acesso e a compreensão da informação. Embora centrada em um estudo da língua inglesa, os direcionamentos de Berger-Walliser, Barton e Haapio se amoldam perfeitamente à qualquer estrutura de simplificação da linguagem legal escrita:[44]

---

[42] BERGER-WALLISER, BARTON, HAAPIO, 2017.

[43] <https://www.simplificationcentre.org.uk

[44] "[…] We recognize that some legal ideas are embedded in a specialized professional vocabulary that loses nuance if translated into everyday words. Wherever possible, however, legal jargon should be avoided. The Simplification Centre suggests the following criteria that may guide the current step of our framework—(i.e., simplified language): use direct language to assign responsibilities; use plain words to make the document easily understandable; use grammar and punctuation in conformity with the practice of good standard English; and make it easy for the reader to follow the argument of the text.

Once the legal text is created pursuant to these criteria, the remaining steps of Legal Design are meant to supplement this formal language with graphics, not to supplant or modify the words of a negotiated contract or legislative directive. As stated in the Introduction, virtually all Legal Design will result in a hybrid between words and images; the text constitutes the formal law, but good layout and graphics can facilitate its easy access, understanding, and implementation. […] For Legal Design to be effective, drafters need to choose carefully what type of information is conveyed in which form, and adapt it to multiple audiences."

Ibid.

> [...] Nós reconhecemos que alguns conceitos legais que estão embutidos em um vocabulário técnico especializado perdem suas nuances se traduzidas para palavras do dia a dia. Porém, sempre que possível, jargões legais devem ser evitados. O Centro de Simplificação sugere o seguinte critério que poderá guiar a etapa atual do nosso framework (i.e., linguagem simplificada): **use linguagem direta para designar responsabilidades; use palavras simples para tornar o documento fácil de ser entendido; use gramática e pontuação em conformidade com o bom Inglês padrão; e deixe fácil para o leitor seguir o argumento do texto**.
> Uma vez que o texto legal for criado sob estes critérios, as outras etapas do Legal Design terão a função de complementar a linguagem formal com gráficos [símbolos visuais], não de suprimir ou modificar palavras de um contrato negociado ou da legislação. Como dito na Introdução, **o Legal Design resultará em um híbrido entre palavras e imagens; o texto constituirá a lei formal, mas bom layout e gráficos podem facilitar o acesso fácil, o entendimento e a implementação**. [...] Para o Legal Design ser efetivo, redatores precisam escolher cuidadosamente que tipo de informação será transmitida em determinada forma e adaptada à múltiplas audiências [ou múltiplos destinatários]. (tradução o autor, grifo nosso)

Seguindo esse caminho, iniciativas de *visual law* já não são incomuns no nosso sistema legal. Conteúdo adicional disponível em QR Code[45], vídeos explicativos e infográficos já ganham espaço entre as páginas de contratos e petições, num movimento que não tende a retroceder, afinal, além de compreensão a iniciativa gera *engajamento* do destinatário com a mensagem.

[45] QR Code é um recurso gráfico similar à um código de barras que contém um *link* embebido e pode ser lido por um aplicativo de celular através da câmera, redirecionado o leitor ao endereço eletrônico de destino.

4. O FUTURO: EU, USUÁRIO-MÁQUINA

A língua e a linguagem são mutáveis e evoluem em paralelo com a própria sociedade. Neologismos, gírias, abreviações e sínteses gráficas de um sentimento – os já corriqueiros emoticons – nascem, crescem, popularizam e desaparecem com a velocidade de uma mensagem de 140 caracteres.

Em comum, temos estes signos como um motor da interação humana. Os humanos ainda são prioritariamente os remetentes e destinatários na maioria das estruturas de comunicação conhecidas, mas, em razão de uma crescente simbiose com a tecnologia, não os únicos. É hora de reconhecer a máquina como parte desta equação.

4.1. Humano para máquina – aprendizado sistêmico e processamento de linguagem natural

Poder computacional utilizado para estruturar e dar significado sistêmico à linguagem humana (escrita ou falada) não é inédito, porém sempre se mostrou um desafio complicado, dada a complexidade e a variedade da linguagem humana. Porém este processo chamado "Processo de Linguagem Natural" (PNL) ganha evidência exponencial quando tecnologias de leitura, captura, extração e estruturação de dados são absorvidas na cadeia de processamento.

Um PLN robusto pode ser dividido de modo objetivo em quatro etapas.

a) *A entrada* – onde ocorre a leitura de caracteres, seja por processamento de texto, seja por meio de OCR[46];

b) *A estruturação* – oportunidade em que ocorre o armazenamento e a estruturação lógica dos dados capturados, que ficam aptos a serem analisados em momento presente ou futuro – o que conhecemos como *big data*[47];

c) *O tratamento* – momento em que a inteligência artificial que "entende" o contexto e agrega juízo de valor ao conteúdo; e

---

[46] Acrônimo para a expressão em inglês "*Optical Character Recognition*", uma tecnologia capaz de reconhecer caracteres escaneados como imagem e convertê-los a texto editável ou entender o conteúdo escrito do arquivo de origem.

[47] Campo da ciência de dados que extrai grandes quantidades de dados de uma ou mais fontes de modo sistemático para análise e processamento posterior, com o fim de encontrar padrões e associações que possam ser estruturados.

d) *A aplicação* – onde o dado capturado, estruturado e tratado ganha uma finalidade, seja engatilhando uma ação, seja gerando um subproduto oriundo de seu tratamento.

Em suma, a PNL versa sobre a comunicação entre o humano em sua linguagem natural e a máquina, com todo o poder oriundo da ciência de dados. Essa interação mudará impositivamente a forma como contratos são redigidos e formalizados, pois ao pôr ordem em informações não estruturadas de documentos contratuais, a PLN tem o potencial de gerar inteligência sobre cada ponto ali retratado, conduzindo e aprimorando a gestão daquele contrato.

O quão mais objetivo for a letra do dispositivo contratual, mais fácil será de seu conteúdo ser entendido e padronizado pelo usuário-máquina, sem prejuízo da própria máquina analisar padrões de repetição não intencionais e igualmente estruturar esse conteúdo.

Tal qual acontece com o interlocutor humano, quão mais abstrata, peculiar e não usual for a linguagem, mas difícil será para o usuário máquina interpretar termos ou contextos.

Considerando uma estrutura de cognição própria da inteligência artificial, a aplicação de PNL no caso concreto pode ainda suplantar a compreensão pura, passando a sugerir para as partes contratantes estruturas textuais aplicáveis a certos cenários.

Em perspectiva, a linguagem escrita de leis e normas de mercado regulado teriam hoje uma estrutura já consolida de forma, mesmo que não necessariamente acessível em termos de mensagem, possuindo, portanto, um conteúdo muito mais previsível, o que certamente facilita a análise de ferramentas de PNL, porém, a norma está presa ao seu conteúdo basilar não indo muito além de seu próprio âmbito.

O contrato por sua vez é um conjunto de cenários oriundos ou vinculados à um negócio jurídico. Segundo John Nay[48], o desafio da PNL neste âmbito será exponencialmente maior, porém o retorno do tratamento do dado será proporcionalmente mais rico em termos de aprendizagem da máquina. Portanto, considerando apenas a aplicação da PNL, contratos serão mais propensos a sair de um cenário de linguagem natural ambígua e desestruturada do que normas e regulações de caráter público.

Deste modo, o remente também – ou exclusivamente – pensará na máquina como destinatário da mensagem pretendida no dispositivo contratual, satisfazendo o princípio da simplicidade eficaz não por altruísmo ou expectativa de ganho cognitivo da sua contraparte

---

[48] NAY, John. Natural Language Processing and Machine Learning for Law and Policy Texts, 07 abr. 2018. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3438276>. Acesso em: 03 jul. 2020.

humana, mas pela necessidade de se dirigir a um interlocutor que possui regras próprias e impositivas de interpretação.

4.2. Máquina para humano – *smart contracts* e a linguagem de programação

Os *smart contracts*, ou "contratos inteligentes", são contratos que se auto celebram e/ou se auto executam. Em instrumentos contratuais clássicos, certas cláusulas são redigidas de modo robusto e com linguagens pesadas para representar a coação da parte potencialmente infratora quanto ao inadimplemento no contrato, pois caso o inadimplemento de fato aconteça, a parte inocente se socorrerá naquele dispositivo coercitivo para reparar dano que entenda ter sofrido[49].

Nesse ponto, discorrem Pinheiro, Weber e Oliveira Neto[50] sobre o tema:

> Esse jogo desequilibrado de prevenções e reações (ao qual o mundo analógico está limitado) pode encarecer relações contratuais simplesmente por traduzir comportamento humano em risco e risco em um panteão de cláusulas-padrão voltadas a adivinhar cenários. Nesse ponto muito se assemelha o contratualista com um futurólogo.
> O *smart contract* em seu conceito mais puro vem otimizar e tornar o cenário observável mais objetivo, o que naturalmente dilui o risco do negócio jurídico firmado.

Embora *smart contracts* sejam constantemente vinculados à tecnologias de validação ou consenso, a exemplo do *blockchain*, a dispensa da intervenção de um terceiro alheio ao sistema em um contrato auto executável é parafraseada do conceito de *smart contracts* cunhado pelo cientista da computação e jurista Nick Szabo ainda nos anos noventa[51]. O fato do próprio Nick Szabo ser firmemente vinculado ao *blockchain* ajuda nessa percepção, porém o trabalho deste jurista já caminha a passos sólidos desde o século passado[52].

Ao trocarmos a subjetividade textual potencialmente extravagante do humano por uma objetividade prática das máquinas, estaremos diante de um outro grau de desafio, que é traduzir em linguagem computacional as intenções das partes quando da celebração daquele negócio jurídico. Neste cenário o conteúdo como conhecemos, rebuscado ou não, tende a desaparecer por completo, dando lugar à lógica das máquinas. Como exemplo, uma transação

---

[49] PINHEIRO, Patrícia Peck; WEBER, Sandra Paula Tomazi, OLIVEIRA NETO, Antonio Alves de. Fundamentos dos Negócios e Contratos Digitais. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2019, p. 119-120.

[50] Ibid, 120.

[51] SZABO, Nick. The idea of smart contracts. 1997. Disponível em: <http://szabo.best.vwh.net/smart_contracts_idea.html>. Acesso em: 18 mar. 2020.

[52] PINHEIRO; WEBER, OLIVEIRA NETO, *op. cit.*

banal, como uma compra de refrigerante em uma máquina de vendas, mas que ainda assim é o negócio jurídico perfeito, pode ser refletida da seguinte maneira em um *smart contract*:

```
button_pressed == “Coca Cola” and money_inserted >= 4.00:
release(“Coca Cola”)
return_change(money_inserted – 4.00)
else if button_pressed == “Agua” and money_inserted >= 1.50:
release(“1.50”)
return_change(money_inserted – 1.50)”
end
```

Note-se que o destinatário da informação apenas recebe da máquina informações pontuais (número do produto, preço e troco) numa sequência predeterminada – e pensada para gerar adesão interpretativa do cliente sob as mesmas premissas simples e efetivas do *legal design*. Tal predefinição exaure o uso cognitivo da linguagem da informação, de modo que será muito improvável que não se entenda a operação ali desenrolada ou que haja algum repúdio quanto a compra realizada. Embora o exemplo no caso concreto ainda tenha riscos “mecânicos”, o que traz consigo o risco de um passivo apoiado em algum fato fora do mundo lógico, não será a informação inadequada que porá as partes em conflito.

O desafio que o *smart contract* nos traz no presente está nos levando para cenários muito mais amplos do que a simples compra de um refrigerante, vide a aplicação crescente de *smart contracts* vinculados à *blockchain* em mercados complexos como o financeiro e o securitário.

A discussão de clausulados será gradativamente sobreposta pelos códigos e o convencimento ficará a cargo da linguagem coloquial, da linguagem não falada e *do legal design*, que exigirá do remetente-programador pensar a problemática do negócio jurídico sob o ponto de vista tanto das partes diretamente relacionadas ao negócio jurídico quanto das máquinas que serão o meio e o fim de uma estrutura da comunicação puramente lógica.

5. CONCLUSÃO

O desenvolvimento deste trabalho possibilitou atestar que a linguagem contratual simplificada e eficaz pode servir como ferramenta de segurança jurídica para todos os atores envolvidos em um negócio jurídico que se reduz à termo na figura do contrato, pois é um recurso que aproxima interlocutores, aumenta a compreensão, potencializa o engajamento das partes e, como consequência natural, mitiga a possibilidade de passivos judicias.

A concepção de uma linguagem escrita que evoluiu no âmbito legal de modo a segregar quem não compartilhava de certo grau de erudição – o que por conseguinte distancia o homem médio do contexto jurídico – também nos permitiu identificar que a busca por essa *simplicidade eficaz* é um desafio diário do operador do direito e que demanda deste ator um engajamento explícito e continuo, além de um desprendimento à metodologias, modelos e estruturas preconcebidas.

Em razão desta construção legal erudita, avaliamos que a simplicidade eficaz da linguagem contratual é um processo de transformação que pouco a pouco muda o *estado das coisas*.

Identificamos também que a inadequação da linguagem legal tradicional não pode ser atribuída integralmente à nós, operadores do direito, ao menos não exclusivamente, pois o próprio contratualista se vê comprimido pela necessidade de transparecer "profissionalismo", enquanto que também é afastado do direto quando suprime a real intenção de seu texto em detrimento de verbetes e construções semânticas eruditas. Mesmo que a intenção seja esclarecida, provavelmente o será entre os contratualistas e com consumo de tempo e esforço, o que continuará prejudicando o entendimento de outras partes relacionadas ao negócio jurídico que possuem tanto ou maior interesse do que seus consultores especializados.

Ao evoluir o argumento em prol da construção de uma estrutura de comunicação, pudemos também identificar o começo do caminho pelo qual seguir na perseguição da simplicidade eficaz.

Identificamos que o contratualista é também um remetente de uma mensagem cujo destinatário é a contraparte de um negócio jurídico ou qualquer outro ator relacionado, motivo pelo qual este *remetente-redator* terá que conceber uma mensagem efetiva e fazê-la sem saber ao certo o perfil do destinatário.

Neste ponto, nos socorremos na capacidade civil estabelecida na norma para construir uma máxima aplicável num contexto amplo: se um adolescente entre 16 à 18 anos é capaz de

compreender a mensagem, conseguirão também as partes, os vendedores, os CEOs e os advogados.

Essa lógica encontrou harmonia com o *case* de Shawn Burton, que ao discorrer com detalhes acerca da necessidade de reinventar contratos empresariais com linguagem clara e acessível, afirmou que não estava falando de acordos 'simplificados', com menos palavras, títulos melhores e fontes mais limpas. Estava falando de contratos que um aluno do ensino médio poderia entender sem nenhum contexto ou explicação[53], tornando o contrato um apoio à gestão de quem de fato detém o interesse (maior) no objeto do negócio e dirimindo a morosidade e o custo agregado à complexidade do instrumento.

Já quanto a relações em que se presume razoavelmente que não há igualdade, a exemplo das que se desenrolam no âmbito consumerista, identificamos que quanto mais inapropriada e mais obscura a linguagem contratual empregada, mais a análise da intenção das partes se afastará da escrita, correndo para o lado da subjetividade.

Essa constatação nos permitiu concluir que num primeiro momento chamado *de uso cognitivo da linguagem* a compreensão do texto contratual visa diminuir a possibilidade de rejeição do vínculo firmado de um ponto de vista cognitivo, contribuindo para o sucesso do negócio e evitando a judicialização da situação. Num segundo momento identificado como *uso probatório da linguagem*, a linguagem contratual coloquial será uma ferramenta que diminuirá a percepção de vulnerabilidade de quem alega desconhecer o sentido da escrita, ao mesmo tempo em que municiará o Estado interpretador quanto a real vontade das partes.

Deste tópico extraímos, portanto, que a linguagem será uma ferramenta que colaborará para manutenção do fim último visado pelo contrato, que, segundo Orlando Gomes[54], quando não pode ser mais atingindo faz com que o contrato perca sua função social, tornando-o juridicamente ineficaz.

Ao expandir os instrumentos que definirão uma linguagem simples e eficaz, decupamos o processo de criação do conteúdo contratual, contextualizado este processo com o método de resolução de problemas complexos proposto por Margareth Hagan e que se estuda hoje como sob a alcunha de *legal design*. Ao propor um foco profundo na pessoa a quem um serviço, um produto ou um sistema – como o legal – tende a servir, concluímos que o legal design servirá ao propósito do uso cognitivo da linguagem e, portando, como ferramenta de segurança jurídica.

---

[53] BURTON, 2018.
[54] GOMES, 2019, p. 40.

Abordamos também a aplicação *visual law* como parte natural de uma estrutura pensada sob a ótica do legal design, propondo que o contratualista não se agarre apenas a noção de "caractere", pois a mensagem pode ser moldada e reproduzida utilizando-se de diversos e variados estímulos físico-cognitivos, a exemplo de letras, imagens e sons.

Nesse sentido, a simplicidade nunca deve ser entendida como unicamente visual, considerando apenas uma linguagem escrita mais enxuta, mais limpa e melhor apresentável, mas uma revisão de toda estrutura de semântica, de diagramação e de apresentação daquela informação, podendo inclusive resultar em um conteúdo híbrido entre palavras e imagens.

Em um último avanço dentro do contexto da linguagem contratual, incluímos o *usuário-máquina* como parte da estrutura da comunicação, onde primeiramente identificamos um fluxo de comunicação de humano para máquina, relacionando o processamento de linguagem natural humana que pode estruturar informações contratuais e gerar inteligência sobre cada ponto ali retratado, conduzindo e aprimorando a gestão daquele contrato. Neste âmbito destacamos que quão mais objetivo for a letra do dispositivo contratual, mais fácil será de seu conteúdo ser entendido e padronizado pelo usuário-máquina.

No ponto seguinte e último deste trabalho, analisamos a quebra total da estrutura clássica de linguagem contratual quanto ao conteúdo como conhecemos, rebuscado ou não, que tende a desaparecer por completo, dando lugar à lógica e à linguagem das máquinas.

Concluímos que este cenário exigirá de o remetente-programador pensar a problemática do negócio jurídico muito além da simples semântica ou da coloquialidade, direcionando uma estrutura da comunicação baseada quase puramente em lógica de programação para o ponto de vista e a conveniência das partes diretamente relacionadas ao negócio jurídico.

REFERÊNCIAS

BERGER-WALLISER, Gerlinde; BARTON, Thomas D.; HAAPIO, Helena. From Visualization to Legal Design: A Collaborative and Creative Process. **American Business Law Journal**, [s. l.], v. 54, n. 2, p. 347–392, 2017. DOI10.1111/ablj.12101. Disponível em: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=122636857&lang=pt-br&site=ehost-live>. Acesso em: 8 jul. 2020.

BLIKSTEIN, Izidoro. **Técnicas de comunicação escrita**. 23. ed. São Paulo: Contexto, 2016.

BURTON, Shawn. A vantagem de contratos com linguagem clara. **Harvard Business Review Brasil**, 01 mar. 2018. Disponível em: <https://hbrbr.com.br/contratos-com-linguagem-clara/>. Acesso em: 02 jul. 2020.

DONDIS, Donis A. **Sintaxe da linguagem visual**. Tradução Jefferson Luiz Camargo. 3. ed. São Paulo: Martins Fontes-selo Martins, 2015.

FREITAS, Vladimir Passos de Freitas. **Os pouco conhecidos e lembrados brocardos jurídicos**, 24 mar. 2013. Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2013-mar-24/segunda-leitura-conhecidos-lembrados-brocardos-juridicos>. Acesso em: 12 jun. 2020.

GOMES, Orlando. Atualizado por BRITO, Edivaldo; BRITO, Reginalda Paranhos de. **Contratos**. 27. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2019, p. 107.

GOMES, Susete. **Paradigmas para a interpretação dos contratos complexos**. São Paulo: Editora IASP, 2018.

HAGAN, Margaret. A Human-Centered Design Approach to Access to Justice: Generating New Prototypes and Hypotheses for Intervention to Make Courts User-Friendly. **Indiana Journal of Law and Social Equality**, v. 6, Iss. 2, Article 2. p. 199-239, 2018. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=3186101>. Acesso em: 28 jun. 2020.

LEWIS, SZABO, Nick. **The idea of smart contracts**. 1997. Disponível em: <http://szabo.best.vwh.net/smart_contracts_idea.html>. Acesso em: 18 mar. 2020.

MORENO, Cláudio; MARTINS, Túlio. **Português para convencer: comunicação e persuasão em direito**. 2. ed. São Paulo: Ática, 2011.

NASCIMENTO, Edmundo Dantés. **Linguagem forense**: redação forense e a língua portuguesa aplicada à linguagem do foro. 13. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

NAY, John. **Natural Language Processing and Machine Learning for Law and Policy Texts**, 07 abr. 2018. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3438276>. Acesso em: 03 jul. 2020.

NORMAN, Donald A. Norman. **The design of everyday things**. Basic Books. Reprint edition. New York: Basic Books. 2002.

PINHEIRO, Patrícia Peck; WEBER, Sandra Paula Tomazi, OLIVEIRA NETO, Antonio Alves de. **Fundamentos dos Negócios e Contratos Digitais**. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2019.

REALE, Miguel. **Função Social do Contrato**. 23 nov. 2003. Disponível em: <http://www.miguelreale.com.br/artigos/funsoccont.htm>. Acesso em: 10 jul. 2020.

REBOUÇAS, Rodrigo Fernandes. **Autonomia privada e a análise econômica do contrato**. 1. ed. São Paulo: Almedina, 2017.

ROSSINI, Adriana M. Z. P. A linguagem dos contratos internacionais em Inglês. **Jornal Carta Forense**, 06 dez. 2006. Disponível em: <http://www.cartaforense.com.br/conteudo/colunas/a-linguagem-dos-contratos-internacionais-em-ingles/581>. Acesso em: jun. 2020.

ZANCHIM, Kleber Luiz. Contratos Empresariais. **Categoria – Interface com Contratos de Consumo e Paritários – Revisão Judicial**. São Paulo: Quartier Latin, 2012.

REFERÊNCIAS LEGISLATIVAS E JURISPRUDENCIAIS

_____. Constituição 1988. **Constituição da República Federativa do Brasil**; Brasília, DF, 1988. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm>. Acesso em: 06 jun. 2020.

_____. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. **Presidência da República**, Brasília, DF, 10 jan. 2002. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/>. Acesso em: 27 jun. 2020.

_____. Lei nº 13.709, de 14 de agosto de 2018. Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD). **Presidência da República**, Brasília, DF, 14 ago. 2018. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/lei/L13709.htm>. Acesso em: 06 jun. 2020.

BRASIL. Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990. Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. **Presidência da República**, Brasília, DF, 11 set. 1990. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8078.htm>. Acesso em: 13 jun. 2020.

_____. Superior Tribunal de Justiça. Súmula nº 318. **Inteiro Teor de Súmulas**, Brasília, 05 dez. 2005. Disponível em: <http://www.stj.jus.br/docs_internet/SumulasSTJ.pdf>. Acesso em: 13 jun. 2020.

_____. Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro. 11º Câmara Cível. Apelação Cível nº 22071047420118190021. Relator: Desembargador Claudio de Mello Tavares. Rio de Janeiro, 21 nov. 2012. Disponível em <http://www4.tjrj.jus.br/EJURIS/ConsultarJurisprudencia.aspx>. Acesso em 10 jan. 2020.